

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Redaktion: A. Meyer
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel
Erscheint wöchentlich - Basel, den 6. Dezember 1952 - 52. Jahrgang - Nr. 49

PRODUKTIVITÄT

II. Der Mensch als Ziel und Mittelpunkt des Produktivitätsstrebens

Auszug aus dem Vortrag von Prof. R. Kristensson, Königlich Technische Hochschule Stockholm, an der ersten schweizerischen Produktivitätstagung in Zürich

Der gewaltige wirtschaftliche Aufschwung während der letzten zwei Jahrhunderte kennzeichnet sich durch die folgenden Entwicklungsstadien:

1. Die technischen Erfindungen auf naturwissenschaftlicher Grundlage, welche die industrielle Revolution auslösten.
2. Die Entwicklung der Produktionstechnik, der Arbeitsteilung, der Massenfertigung und der Massenverteilung.
3. Die Entdeckung des Menschen als Mittelpunkt des ganzen Wirtschaftslebens.

Am Anfang der industriellen Entwicklungsperiode erschöpfte sich die Rolle des Menschen darin, Produktionsmittel zu sein. Das führte in der Folge zu schweren sozialen und politischen Spannungen in allen Ländern, wo die Industrialisierung Eingang gefunden hatte. In den spätern Entwicklungsstadien wurde dann die hohe Bedeutung des Einzelmenschen für die wirtschaftliche Leistung erkannt, weshalb mit den verschiedensten Mitteln, wie Arbeitsstudien, Leistungslöhnen, Planungs- und Kontrollverfahren, versucht wurde, die Einzelleistung bis auf ein Maximum zu steigern. Erst in der neuesten Zeit stösst man aber über den Menschen als Produktionsfaktor zum Menschen als solchem vor. Das will heissen, dass nicht nur die physischen Leistungsmöglichkeiten, sondern auch die seelischen Bedürfnisse des Menschen Beachtung finden, weil schliesslich gerade dieser Aspekt für die wirtschaftliche Leistung von ausschlaggebender Bedeutung ist.

Die neuere Entwicklung der Produktions- und Arbeitstechnik hat nämlich die seelischen Anforderungen an den Menschen beträchtlich erhöht. Den immer höher geschraubten Leistungen der Maschinen hat der Mensch zu folgen, die immer weiter getriebene Arbeitsteilung zwingt ihn zu immer intensiverer Zusammenarbeit mit seinen Kollegen und vom gleichzeitig immer mehr gesteigerten Arbeitstempo muss er sich mitreissen lassen. Fehlt nun die entsprechende geistig-seelische Kraftzufuhr von aussen, dann kommt der Mensch mit der Technik nicht mehr mit. Dieses «Nicht-mehr-mitkommen» äussert sich dann zuallererst in einer Misstimmung über die neuen Verhältnisse. Dass eine solche Stimmung nicht nur die Arbeitsatmosphäre, sondern auch die Leistungsintensität benachteiligt, steht ausser Zweifel.

Die Kernfrage ist also die: Wie können wir dem in der Wirtschaft tätigen Menschen dazu verhelfen, seelisch den Anschluss an die modernen technischen Arbeits- und Produktionsmethoden zu finden?

Die Lösung dieser Kernfrage ist nur möglich über die Erforschung und das Verständnis der menschlichen Seele, und zwar der seelischen Eigenart des Menschen als Einzelwesen und als Teil der Arbeitsgemeinschaft. Aus diesem Verständnis heraus ist dann die Ermittlung der praktisch möglichen Massnahmen vorzunehmen.

Zum

Verständnis des Einzelmenschen

helfen uns die drei Masstäbe, die Kant in seiner «Kritik der praktischen Vernunft» an das menschliche Wollen und Handeln legt und als die Imperative der Geschicklichkeit, der Glückseligkeit und der Sittlichkeit bezeichnet und die wir mit moderneren Ausdrücken als die technischen, die praktischen und die moralischen Anforderungen der menschlichen Arbeit bezeichnen könnten. Wichtig ist dabei, dass das technische Können und dessen praktische Anwendung allein noch nicht das vernünftige Handeln ausmachen und vor allem nicht zu einem befriedigenden Zusammenleben der Menschen führen können, sondern dass als Drittes der moralische Wert des menschlichen Tuns dazukommen muss. Gehen die Zielsetzungen der wirtschaftlichen und politischen Führer nur von den beiden ersten Grundsätzen aus, dann wird wohl die technische Geschicklichkeit und die persönliche Wohlfahrt der Arbeitenden einen gewissen Hochstand erreichen, aber es bleiben aus mangelhafter Erfüllung der dritten Anforderung Spannungen bestehen, weil dabei die Würde des Menschen unberück-

sichtigt bleibt, was die täglichen Geschehnisse in der Welt laufend beweisen.

Für das neuzeitliche Produktivitätsstreben bedeutet dies, dass wir die Wirtschaft dem Gesetz moralischer Normen und Verpflichtungen unterstellen bzw. den beiden bereits anerkannten Kantschen Imperativen auch den dritten zuordnen, den ich praktisch als die Verpflichtung zur Ehrlichkeit, Reinheit, Selbstlosigkeit und Liebe gegenüber unseren Mitmenschen bezeichnen möchte. Das sind sehr realistische Anforderungen, die an jeden einzelnen Menschen gestellt sind, die aber auch von jedem Menschen, der guten Willens ist, erfüllt werden können. Allen höheren Religionen sind diese moralischen Normen Gemeingut; ja, sie sind selbst in jenen Menschen vorhanden, die glauben, keine Religion zu haben. Ihre Verwirklichung erfordert keinerlei Autorität nach aussen, wohl aber eine Autorität nach innen, gegen sich selbst. Das ethische Gebot der in diesem Sinn verstandenen Liebe ist deshalb universell und gilt für unser Wirtschaftsleben ebenso kategorisch wie für jede andere Form menschlichen Zusammenlebens.

Zum

Verständnis des Menschen in der Gemeinschaft

geben uns die Resultate einiger bekannter soziologischer Untersuchungen den Hinweis auf die wichtigsten Probleme der Gemeinschaftsarbeit.

Die Analysen, die von Prof. Mayo in der Western Electric Company in Chicago über eine Zeitspanne von mehr als zehn Jahren durchgeführt wurden, haben z.B. gezeigt, dass die Arbeiterschaft mehr Wert auf eine Anteilnahme der Betriebsleiter an den persönlichen Verhältnissen der einzelnen Arbeiter legt als auf die technische Verbesserung der Arbeitsplätze.

Ferner sei eine interessante Untersuchung von Kurt Lewin erwähnt, welche die Arbeitsleistung dreier nach verschiedenen Organisationsprinzipien aufgebauter Arbeitsgruppen zum Gegenstand hatte. Die erste Gruppe wurde autoritär geleitet, eine zweite Gruppe arbeitete nach dem demokratischen Prinzip, d.h. mit einem gewissen Mitspracherecht der Arbeiter, während die dritte Gruppe anarchistisch gestaltet wurde, also unter überhaupt keiner Leitung stand. Die autoritär geleitete Gruppe brachte es nach kurzer Zeit zu recht guten Leistungen, fiel dann aber bald wieder stark zurück. Die demokratische Gruppe erreichte ihr Produktionsmaximum langsamer, blieb dann aber dauernd auf dieser hohen Leistung. Ein Wechsel in der Gruppenleitung beeinflusste die Ausbringung der demokratischen Gruppe kaum, während die autoritär geführte Gruppe sofort einen merklichen Leistungsabfall aufwies, bis sie sich auf den neuen «Diktator» umgestellt hatte. Die anarchistisch gestaltete Gruppe erzielte durchwegs sehr schlechte Leistungen.

Diese kurzen Hinweise zeigen, dass die Arbeitsatmosphäre und die Behandlung der Arbeiterschaft durch ihre Vorgesetzten die Arbeitsleistung ganz wesentlich beeinflussen. Die Leistung eines Einzelnen und diejenige einer Arbeitsgruppe kann durch persönliche Anteilnahme der Vorgesetzten positiv gefördert werden, wobei das Leitmotiv für diese Anteilnahme in der christlichen Lebensauffassung im weiteren und in den Kantschen Grundsätzen im engeren Sinn zu finden ist.

Was können und müssen nun wir einzelne in unserem eigenen beschränkten Einflussbereich unternehmen?

Damit kommen wir zum dritten Abschnitt unseres Themas:

Schlussfolgerungen und praktische Massnahmen

Der primäre Impuls jedes echten Fortschrittstrebens muss der sein, die Gesinnung der Menschen fortschrittlicher zu gestalten. Deshalb hat auch die neuzeitliche amerikanische Arbeitstechnik den Satz geprägt: Verändere die Menschen, und die Menschen werden die Technik verändern und entwickeln.

Es handelt sich also darum, dass wirtschaftliche oder auch nur betriebliche Verantwortung eine erzieherische Aufgabe in sich schliesst. Unser erstes Anliegen muss deshalb sein, diese moralische Grundhaltung einzunehmen und durch unser persönliches Beispiel anderen Menschen zu zeigen, wie die moralischen Grundsätze anzuwenden sind. Dann werden wir den Boden geschaffen haben, auf dem uns unsere Partner und die uns unterstellten Leute Vertrauen entgegenbringen können. Denn wie können wir erwarten, dass ein neues Schulungsprogramm, und um ein solches handelt es sich ja, in unserem Betrieb erfolgreich sein soll, wenn wir nicht selbst zum Lernen bereit sind?

Als praktische Schulungsmethode hat sich das «*Konferenzsystem*» erwiesen. An diesen Konferenzen nehmen nebst dem zu schulenden Personal oftmals auch die Unternehmungsleiter selbst teil, was sich z.B. in Schweden gut bewährt hat. Je nach Thema wird eventuell ein Wissenschafter oder ein gut ausgewiesener Fachmann von aussen als Diskussionsleiter beigezogen. Eine andere Schulungsmöglichkeit besteht in der *Bildung von Komitees*, die sich mit Produktivitätsfragen aller Art befassen, von der Arbeitsplatzgestaltung bis zu den ausserbetrieblichen Interessen der Arbeiter. In Schweden besteht eine Reihe solcher Komitees, die als Resultat von Verhandlungen zentraler Wirtschaftsorganisationen mit den einzelnen Unternehmern gegründet wurden. Sie haben informatorische und beratende Funktionen gegenüber der Unternehmungsleitung und sind damit ein wertvolles Bindeglied zwischen dieser und den Arbeitnehmern. Hier werden auch Fragen der Betriebssicherheit und soziale Massnahmen besprochen.

Die höchste Form der Unternehmungsgestaltung möchte ich die

inspirierte Demokratie

nennen, die auf den vier moralischen Grundsätzen aufbaut: Ehrlichkeit, Reinheit, Selbstlosigkeit und Liebe. An jeden einzelnen sind diese Forderungen gerichtet, die er bei sich selbst verwirklichen und seinen Mitmenschen durch sein Beispiel vermitteln soll. Auch wenn in einer Unternehmung nur ein einzelner oder eine kleine Gruppe auf dieser Basis zu wirken und zusammenzuarbeiten beginnt, kann in kurzer Zeit aus dieser Kernzelle ein Organismus wachsen. Die Bewegung wird vor den Toren des eigenen Betriebes nicht Halt machen, sondern auf die übrige Wirtschaft übergreifen.

Richten wir unsere vielfältigen Bestrebungen auf das Ziel ein, der Würde des freien Menschen zu dienen, dann schaffen wir zugleich den Boden für die volle Entfaltung unseres physischen, geistigen und seelischen Fähigkeiten. Wenn wir alle unsere initiativen Kräfte, unseren guten Willen und unsere Talente für ein gemeinsames Ziel einsetzen, das wie dieses hoch genug ist, um uns alle zu inspirieren, dann dürfen wir des Erfolges sicher sein. Mit diesem Mittel und in dieser Atmosphäre steigern wir auch die Produktivität.

Personal-Versicherung
Die Vorsorge des Unselbständigerwerbenden

III. Alters- und Hinterlassenenversicherung

Menschen, die mit 70 und mehr Altersjahren noch über eine ungebrochene Lebenskraft verfügen, treffen wir hin und wieder an. Sie sind aber Ausnahmen. Im allgemeinen wird ein Mann mit 65 Jahren seine Kräfte aufgebraucht haben und desgleichen eine Frau schon an der Schwelle des siebten Dezenniums. Besonders im Verkäuferinnenberuf, der sowohl geistige wie körperliche Rüstigkeit erfordert, sind nur ganz selten solche zu finden, die nach dem 60. Altersjahr den vielfältigen Aufgaben noch gewachsen sind.

Aus den Invaliditätszahlen konnte herausgelesen werden, dass gut die Hälfte der Erwerbstätigen vor Erreichen des Rücktrittsalters arbeitsunfähig ist. Die Zahl der Altersrentenbezüger fällt deswegen aber nicht etwa klein aus. Viele vorzeitig Pensionierte genügen wegen kleiner Gebrechen, oft auch nur wegen Nervosität, Erschöpfung und Arbeitsmüdigkeit den Anforderungen des Berufes nicht mehr, sind aber keineswegs so schwer krank, dass sie nur noch kurze Zeit zu leben hätten. Die Befreiung von der täglichen Arbeitslast bewahrt sie vor noch schwererer Erkrankung und ermöglicht ihnen die Wiederherstellung der Gesundheit. Die Wiederaufnahme der Arbeit ist trotzdem nur in wenigen Fällen und nur bei jüngern Personen möglich.

Zu den mit 65 Jahren Zurücktretenden (bei den Frauen mit 60 Jahren) kommen deshalb noch eine grosse Zahl bereits Pensionierter als Altersrentner hinzu. Geben wir die Verhältniszahlen wieder für die 1000 Personen an, welche mit 20 Jahren in die Versicherung aufgenommen wurden. Von diesen können bei den Männern 339 bis zum 65. Altersjahr arbeiten. Treten sie in den Ruhestand, so sind bereits 400 früher Pensionierte da, die jetzt ebenfalls das 65. Altersjahr überschritten haben. Zusammen zahlt also die Versicherungsanstalt an 739 von 1000 Männer die Altersrente. Rund drei Viertel der versicherten Männer des VASK werden somit Altersrentner. Sie ziehen die Altersrente durchschnittlich noch während 13 Jahren.

Bei den Frauen ist die Zahl noch bedeutend grösser. Von den 1000 Zwanzigjährigen treffen wir im Alter von 60 Jahren deren 895 als Altersrentnerinnen an (407 treten als Aktive zurück und 488 sind bereits Rentnerinnen). Neun Zehntel der versicherten Frauen werden somit Altersrentnerinnen, und die VASK muss damit rechnen, dass die Altersrente durchschnittlich während 18 Jahren bezogen wird.

Nun noch ein Wort zur Versicherung der Angehörigen. Wir müssen hierbei erneut kurz auf die Sterblichkeit zu sprechen kommen. Auch hier zeigt es sich, dass die Verhältnisse bei der VASK nicht die gleichen sind wie bei andern Pensionskassen oder gar in der Schweizer Bevölkerung. Die Sterblichkeit der aktiven Männer bei der VASK ist zum Beispiel fast durchgehend nicht einmal halb so gross wie die der Gesamtbevölkerung. Dieser Unterschied ist sofort verständlich, wenn bedacht wird, dass durch die Messungen an der Schweizer Bevölkerung jedermann erfasst wird, sei er gesund oder krank, während es sich bei den aktiven Männern der VASK ausschliesslich um Arbeitsfähige handelt, die sich zudem beim Eintritt in die Versicherung über einen guten Gesundheitszustand ausweisen mussten.

Die Invaliden dagegen weisen eine grössere Sterblichkeit auf als die Gesamtbevölkerung, und erst bei den Altersrentnern folgt wieder eine Angleichung an die schweizerischen Werte.

Für die Zahl der Verheirateten und den Altersunterschied bei den Ehegatten musste die VASK ebenfalls eigene Untersuchungsergebnisse berücksichtigen. Ein 20jähriger Genossenschaftsangestellter hat, sofern er schon verheiratet ist, durchschnittlich eine 23jährige Frau. Bei den 30jährigen, von denen bereits 77% verheiratet sind, sind die Ehefrauen im Mittel 29 Jahre alt. Die 40jährigen haben eine 38jährige Frau und sind zu 94% verheiratet. Auf 100 50jährige entfallen 96 Verheiratete, deren Ehefrau durchschnittlich 47 Jahre alt ist. Schliesslich sind im 60. Altersjahr noch 93% verheiratet und mit 65 Jahren noch 90%. Die Ehefrau des 60jährigen ist durchschnittlich 56 und die des 65jährigen 60 Jahre alt.

Bei den Altersrentnern geht der Prozentsatz der Verheirateten natürlich zusehends zurück, da mit steigendem Alter auch die Zahl der Witwer anwächst.

Ist also einerseits die Sterblichkeit unter den Aktiven gering, so stellt doch anderseits die Hinterlassenenversicherung eine wesentliche Belastung dar, da praktisch in fast jedem Todesfall eine Witwenrente fällig wird, zu der noch die Renten für durchschnittlich ein bis zwei Waisen hinzukommen. Auch bei den Rentnern ist noch in drei von vier Todesfällen mit der Ausrichtung einer Hinterlassenenversicherung zu rechnen.

*

In unseren Ausführungen gewährten wir Einblick in einige der verschiedenen Risiken, die für eine Pensionskasse von Bedeutung sind und über deren Art und Umfang sie genau orientiert sein muss. Natürlich können sich alle diese Verhältnisse im Verlaufe der Jahre leicht verändern. Wir erwähnten bereits, dass die Sterblichkeit in einer ständigen Abnahme begriffen ist. Auch die Invalidität ist eher zurückgegangen gegenüber früher, hauptsächlich jedoch, weil die Pensionierungspraxis eine strengere und einheitlichere geworden ist. Im grossen Versicherungsbestand erweist es sich aber doch, dass der Ablauf der Ereignisse ein gesetzmässiger ist und dass den allmählichen Veränderungen erst nach Verstreichen einer grösseren Zeitspanne Rechnung getragen werden muss.

Es mag nun einleuchten, dass nur mit Hilfe all dieses Materials eine einigermassen zuverlässige Abschätzung der Kosten einer Personalversicherung möglich ist. Die Berechnung wird auch genauer, je grösser die Zahl der versicherten Personen ist, da in einer grossen Personengesamtheit die möglichen Risikoschwankungen viel kleiner ausfallen als in einer kleinen Gruppe.

Noch oft treffen wir, besonders bei kleinern Konsumvereinen, die irrige Meinung an, durch Äufnen eines Fonds könne selbst für das Personal vorgesorgt werden. Es brauchen aber nur zufällig mehrere Fälle von Arbeits-

unfähigkeit oder Ableben kurz nacheinander einzutreten, um diesen Fonds innert kürzester Zeit zur Neige gehen zu lassen. Will man dann weiter für die ehemaligen Angestellten oder deren Angehörigen sorgen, so fallen diese Ausgaben bereits zu Lasten der Betriebsrechnung. Durch den Beitritt zur Personalversicherung kann der Verein ein solches Risiko auf die Kasse übertragen, und die Angestellten erhalten zudem einen sichern Leistungsanspruch. Es ist deshalb nur zu wünschen, dass der Versicherungsgedanke in unsern Konsumvereinen noch vermehrt Eingang findet und erkannt wird, dass auch hier der Zusammenschluss stark macht. J.

Barometer der Wirtschaft

Es ist immer noch das alte Lied: Die Einfuhrpreise für die aus dem Ausland bezogenen Rohstoffe und Fertigwaren (Serie Nr. 6) gehen zurück, und in ihrem Gefolge fallen auch die Preise auf der Ebene des inländischen Grosshandels (Serie Nr. 5). Die Verbraucherpreise jedoch – siehe Serien Nr. 1 und 2 – sind wie verhext und erstarrt.

Im *Aussenhandel* wurden während des Oktobers, wie schon im Monat zuvor, Waren in höherem Wert exportiert als importiert (Nr. 14 und 15). Somit ergab sich zum zweiten Male hintereinander eine *aktive Handelsbilanz*; im Oktober erreichte sie das Ausmass von 46,7 Millionen Franken. Das ist für schweizerische Verhältnisse eine recht rare Erscheinung. Und man kann mit gutem Grund fragen, ob diese «Aktivität» auf längere Sicht für unsere Volkswirtschaft von Vorteil ist.

Der *Arbeitsmarkt* lässt die Einwirkung der vorgeschrittenen Jahreszeit erkennen. Als absolute Grössen, aber auch bezogen auf die ganze Beschäftigung, sind die Zahlen der Stellensuchenden wie der gänzlich Arbeitslosen (Nr. 34 und 35) jedoch noch erfreulich niedrig, obgleich sie immerhin über der Vergleichszeit vor einem Jahr liegen. *Die gute Konjunktur hält an, aber der Höhepunkt scheint doch bereits überschritten zu sein.* Economist

Wirtschaftsstatistische Serien	Einheit oder Basis	Monatsdurchschnitt			Mai 1952	Juni 1952	Juli 1952	Aug. 1952	Sept. 1952	Okt. 1952
		1949	1950	1951						
1. Lebenskostenindex	Aug. 1939 = 100	162	159	167	171	171	171	171	172	171
2. davon Ernährung	Aug. 1939 = 100	174	175[2]	181	183	184	185	185	186	186
3. V.S.K.: Detailpreisindex total	1.9.39 = 100	176	174	181	187	.	.	184	.	.
4. dito Nahrungsmittel	1.9.39 = 100	171	170	176	181	.	.	178	.	.
5. Grosshandelsindex	Aug. 1939 = 100	206	203	227	220	220	220	220	220	218
6. Index der Einfuhr*preise*	1938 = 100	226	204	246	244	238	238	236	235	232
7. Index der Ausfuhr*preise*	1938 = 100	246	236	259	261	260	269	256	259	252
8. Fabrikateeinfuhr, Mengenindex	1938 = 100	133	168	223	204	178	183	161	178	201
9. Rohstoffeeinfuhr, Mengenindex	1938 = 100	104	135	163	158	144	155	133	129	131
10. Lebensmitteleinfuhr, Mengenindex	1938 = 100	118	136	125	105	101	115	102	108	116
11. Total Einfuhr, Mengenindex	1938 = 100	119	147	174	160	145	154	134	141	153
12. Fabrikate Ausfuhr, Mengenindex	1938 = 100	130	148	180	175	156	176	146	188	212
13. Total Ausfuhr, Mengenindex	1938 = 100	125	142	171	168	149	170	143	184	206
14. Einfuhr, total	Mill. Fr.	316	378	493	472	406	442	383	386	414
15. Ausfuhr, total	Mill. Fr.	288	326	391	406	350	409	323	408	460
16. Gesamteinnahmen Zollverwaltung	Mill. Fr.	41	49	51	54	50	61	49	50	59
17. Börsenumsätze (Zürich und Basel)	Mill. Fr.	417	534	572	704	633	660	587	546	545
18. Wertumsätze im Kleinhandel	1935 = 100	234	247	263	266	253	263	219	250	263
19. do. Nahrungs- und Genussmittel	1935 = 100	216	227	238	251	241	226	239	228	226
20. Schlachtungen in 43 Städten	1000 Tiere	50	57	57	57	60	57	55	65	62
21. do. Schlachtgewicht	Tonnen	5 150	5 804	5 922	5 545	5 847	5 820	6 014	6 816	6 887
22. Warenumsatzsteuer[1]	Mill. Fr.	109	104	107	.	103	.	.	114	.
23. Goldbestand	Mill. Fr.	6 046	6 179	6 001	5 822	5 815	5 813	5 798	5 799	5 805
24. Deckungsfähige Devisen	Mill. Fr.	305	298	225	289	287	337	375	418	442
25. Notenumlauf	Mill. Fr.	4 260	4 240	4 420	4 574	4 624	4 635	4 677	4 747	4 797
26. Täglich fällige Verbindlichkeiten	Mill. Fr.	1 817	2 119	1 858	1 649	1 609	1 629	1 602	1 577	1 561
27. Gesamtumsatz Postcheck	Mill. Fr.	7 952	8 279	9 244	9 631	8 919	10 492	9 053	8 925	10 243
28. davon Giroverkehr	Mill. Fr.	6 480	6 761	7 589	7 918	7 278	8 620	7 430	7 248	8 387
29. Verkehrseinnahmen der SBB	Mill. Fr.	49	49	55	56	57	64	62	62	60
30. davon Personenverkehr	Mill. Fr.	23	22	23	24	27	32	30	28	24
31. davon Güterverkehr	Mill. Fr.	25	27	32	32	30	32	32	34	36
32. Personenverkehr SBB (Beförderte)	1000 Personen	16 895	16 158	16 792	15 868	18 235	17 757	17 714	19 079	16 725
33. Güterverkehr SBB (Beförderte)	1000 Tonnen	1 337	1 503	1 797	1 718	1 678	1 758	1 568	1 640	1 786
34. Stellensuchende	Anzahl	9 172	10 709	4 500	2 266	1 989	2 104	2 431	2 578	3 933
35. Gänzlich Arbeitslose	Anzahl	8 059	9 599	3 799	1 711	1 417	1 451	1 750	1 918	3 218
36. Neuerstellte Wohnungen	Anzahl	825	1 111	1 300	813	1 096	1 510	900	1 602	1 145
37. Baubewilligte Wohnungen	Anzahl	1 281	1 493	1 327	1 439	960	1 072	679	1 627	1 149
38. Inlandverbrauch elektr. Strom	Mill. kWh	624	706	803	882	856	868	824	834	.
39. Konkurseröffnungen, total	Anzahl	77	77	63	54	46	72	49	45	41
40. Landw. Produkte, Preisindex	1948 = 100	97	95	96	97	98	97	97	97	98
41. Landw. Produktionsmittel, Preisindex	1948 = 100	99	96	102	105	105	105	105	105	105
42. Zigarettenproduktion	Millionen	515	564	584	673	695	698	581	680	686

[1] Quartalsdurchschnitt [2] Schätzung

Das schweizerische Volkseinkommen 1951

Im abgelaufenen Jahr 1951 fiel auf jeden Bewohner der Schweiz, ob Mann oder Frau, ob jung oder alt, *durchschnittlich* ein Einkommen von rund 4300 Franken – ich wiederhole, im Durchschnitt. Dieser Betrag, multipliziert mit der Zahl der Familienangehörigen, würde das rechnerische Familieneinkommen ergeben. Ein Durchschnitt ist nun eine statistische Fiktion, das heisst, dass die tatsächlichen Verhältnisse recht häufig und recht weit von ihm abweichen, dass sie darunter und darüber liegen können.

Das Volkseinkommen ...

Die Summe aller während des Jahres 1951 in der Schweiz und für ihre Einwohner entstandenen individuellen Einkommen ergibt nun das Volkseinkommen. Begriff und Tatbestand des Volkseinkommens ist einer der wichtigsten, ja vielleicht *der* zentrale Masstab zur Erkenntnis und Beurteilung des Verlaufs aller wirtschaftlichen Tätigkeit und der Entwicklung der Volkswirtschaft. Je mehr nun die Berechnungstechnik für unser Volkseinkommen ausgebaut und verfeinert wird, um so besser und zuverlässiger wird das wirtschaftswissenschaftliche Werkzeug, mit dem wir die Beschaffenheit und die Entwicklung unserer Volkswirtschaft abwägen und einschätzen können. Das Volkseinkommen ist also, um es zu wiederholen, die Summe aller individuellen Einkommen; sie werden als Entgelt für die drei massgebenden Produktionsfaktoren ausgerichtet, nämlich für die Produktionsfaktoren *Arbeit, Kapital, Boden.*

Anno 1951 bezifferte sich das Netto-Volkseinkommen auf 19½ Milliarden Franken. Zählt man die indirekten Steuern dazu, so waren es 20½ Milliarden. Man nennt diesen Betrag dann Netto-Sozialprodukt. Sind rund 20 Milliarden Franken viel oder wenig?

Vergleichen wir zuerst mit früheren Jahren. Volkseinkommen und auch Sozialprodukt *netto* übertrafen den Stand von 1950 um 7 Prozent, und sie lagen gleichzeitig um 125 Prozent über dem Vorkriegsjahr 1938; das Volkseinkommen von 1951 war also 2¼mal so gross wie vor dem Kriege.

Eine solche Verbesserung erscheint natürlich als recht eindrucksvoll. Immerhin müssen wir doch ein wenig Wasser in den Wein giessen, damit wir ein realistischeres, den tatsächlichen Verhältnissen besser entsprechendes Bild gewinnen.

Einmal sind natürlich, wie wir alle leider zu gut wissen, die *Preise* gestiegen. Das Volkseinkommen wird aber zu den für den letzten Abnehmer geltenden Preisen berechnet. Es liegt daher nahe, die Kosten der Lebenshaltung zu berücksichtigen. Die Verbraucherpreise sind, wieder im Durchschnitt, seit dem Kriege um rund 70 Prozent gestiegen. Wird diese Teuerung von 70 Prozent in Rechnung gestellt, wird also die preisbedingte Aufblähung des Betrages des Volkseinkommens rechnerisch beseitigt, so verbleibt in der statistischen Retorte das reale, das vergleichbare Volumen des Volkseinkommens. Dieses reale Volkseinkommen war nun 1951 um 33 Prozent grösser als vor dem Kriege. Der wirtschaftliche *Gesamt*ertrag unseres Landes ist also in diesen dreizehn Jahren um einen Drittel gewachsen.

Gewachsen ist aber auch die Bevölkerung. Es hat also auch die Zahl der Köpfe zugenommen, auf die das Betreffnis der wirtschaftlichen Tätigkeit sich verteilt. Die mittlere Wohnbevölkerung hat in der fraglichen Periode um über eine halbe Million auf zuletzt 4¾ Millionen Menschen, das heisst um 13 Prozent zugenommen. Und das wiederum bewirkt, dass der Realertrag der schweizerischen Volkswirtschaft zwar *im ganzen* um 33 Prozent stieg, *pro Kopf* aber – weil es eben mehr Köpfe sind – nur um einen geringeren Satz zugenommen hat: aber immerhin doch noch um 17 Prozent.

Das Stück vom Kuchen des Volkseinkommens, unabhängig von den Preisen, ist demnach 1951 für jeden einzelnen von uns *im Durchschnitt* um rund einen Sechstel grösser als vor dem Kriege.

... und seine Verteilung

Wir wollen nun auch wissen, wie und auf wen, in welcher Weise und auf welche Gruppen der Bevölkerung, das schweizerische Volkseinkommen sich verteilt.

Das Arbeitseinkommen der Unselbständigen

bildet, nach der Zahl der Bezüger und ihrem Anteil am Gesamtertrag, den grössten Posten. Es errechnet sich aus Löhnen und Gehältern sowie aus den Sozialbeiträgen der Unternehmer. Dieses Arbeitseinkommen hat gegenüber 1938 überdurchschnittlich zugenommen, unter anderem weil auch die Zahl der Lohn- und Gehaltsempfänger bedeutend gewachsen ist. Aber auch sein Anteil ist gestiegen. Vor dem Kriege entfielen 49 Prozent des Volkseinkommens auf das Arbeitseinkommen; heute sind es 59 Prozent.

Hier ein Wort über die sogenannten *übertragenen Einkommen*, das sind öffentliche Wohlfahrtsunterstützungen, Subventionen für Konsumverbilligung, Lohn- und Verdienstausfallentschädigung an die Wehrmänner, und nicht zuletzt die AHV-Übergangsrenten. Sie haben sich zusammen seit dem Kriege fast vervierfacht. Neben den Sozialbeiträgen der Arbeitgeber sind sie verhältnismässig weitaus am stärksten gewachsen.

Wir kommen nun zu den

Geschäftseinkommen der Selbständigen.

Darunter fallen auch wieder gross und klein, nämlich

die Landwirtschaft; ferner
Industrie und Handwerk;
Handel, Bank und Versicherung;
Gastgewerbe und Verkehr; und schliesslich
Dienstleistungen und liberale Berufe.

Diese Selbständigen – einzelne Fälle und Gruppen ausgenommen – haben ihr nominales Einkommen in Franken, ebenso ihr reales Einkommen zu Preisen von 1938, wenn auch nicht ganz, so doch beinahe gleich stark vermehrt, wie wir es für das *ganze* Volkseinkommen festgestellt haben. Und schliesslich hat sich der Einkommens*anteil* der Selbständigen am ganzen Volkseinkommen nur unwesentlich vermindert, nämlich von 21,5 auf 20,6 Prozent.

Notwendigerweise haben somit andere Einkommensbezieher ein Minus zu verzeichnen. Das sind einmal die

Unternehmungsgewinne und noch mehr die Zinseinkommen. Ihre *relative* Bedeutung hat sich von 28.6 auf 19.6 Prozent reduziert. Immerhin haben die *Unternehmungsgewinne* in Franken und Rappen sich mehr als *verdoppelt*, und auch die *Zinsen* haben um beinahe einen Viertel zugenommen.

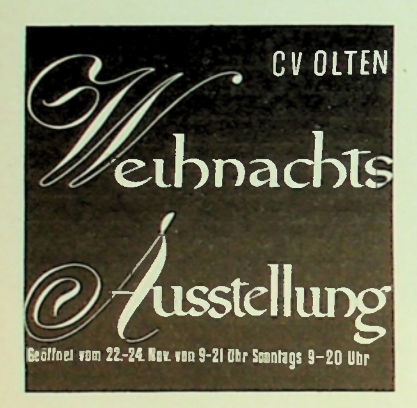
Zinseinkommen

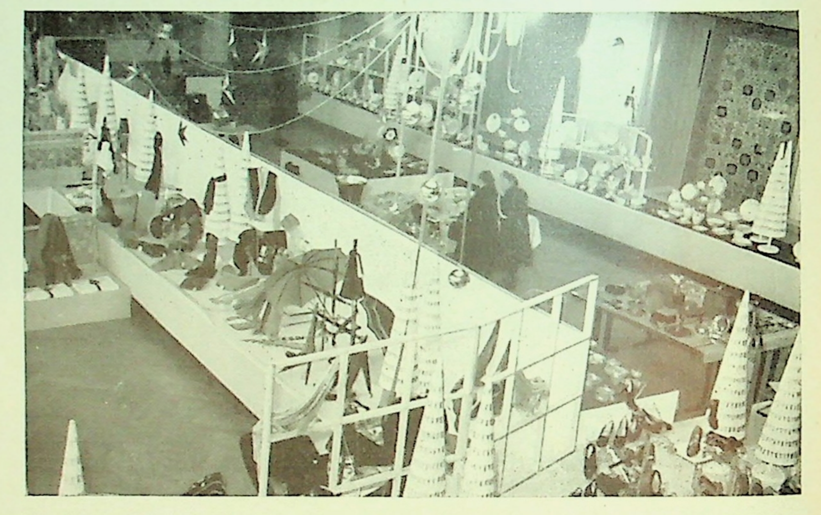
Beim Kapitel Zinsen ist nun bemerkenswert, dass die Zinserträge von Spargeldern, Obligationen usw. – ungeachtet der Teuerung – sogar 8 Prozent *weniger* eingebracht haben, so dass diese Sparzinsen usw. *real* nur noch wenig mehr als die Hälfte von 1938 bedeuten.

Demgegenüber sind die Zinseinkünfte von Liegenschaften zwar weniger stark gestiegen als andere Einkommen, aber doch noch um 45 Prozent. Als Hauptposten fallen darunter die *Miet*zinse netto, also nach Abzug des Aufwandes der Hauseigentümer. Und gegenüber 1950 ist dieses Liegenschaftseinkommen um 6 Prozent gewachsen, also ungefähr gleich stark wie das ganze Volkseinkommen, das ja einen Zuwachs von 7 Prozent verzeichnete.

Das Volkseinkommen in Krieg und Frieden

Wir wollen diesen «tour d'horizon», der gezeigt hat, *wie* das schweizerische Volkseinkommen sich zusammensetzt, mit einer Übersicht der Entwicklung in Krieg und Frieden abschliessen. Dabei beschränken wir uns natürlich auf die realen Beträge, in vergleichbarer Kaufkraft. Hier zeigt sich nun, dass in allen Jahren von 1940 bis und mit 1945 das schweizerische Volkseinkommen *real unter* dem Niveau von 1938 lag. Der tiefste Punkt ergab sich 1942, als das schweizerische Realvolkseinkommen um 14 Prozent unter dem von 1938 lag. Das Betreffnis pro Kopf war also noch stärker gefallen. Nun, das sind in trockenen und nüchternen Zahlen die Mangelzeiten im Kriege, an die wir alle uns noch recht gut erinnern. Erst nach dem Kriege, seit 1946, hat das schweizerische reale Volkseinkommen den Vorkriegsstand überschritten und sich seither erfreulich weiter entwickelt. Economist





Die Spezialgeschäfte des Consumvereins Olten veranstalteten vom 22. bis 24. November eine grosse Weihnachtsausstellung im Konzertsaal Olten. Die Besucherzahl betrug 13300, und der Andrang war am Sonntagnachmittag so gross, dass die Ausstellung teilweise kurze Zeit geschlossen werden musste.

Die 10000. Besucherin erhielt eine feine Torte mit Blumenstrauss. Jedem Besucher wurde ein numerierter Prospekt abgegeben, der zur Teilnahme an einer Gratisverlosung mit einer Gewinnsumme von total 440 Franken berechtigte. Die Gewinne wurden in Gutscheinen vergütet.

1. Preis		Fr. 80.–
2. Preis		Fr. 50.–
3. Preis		Fr. 30.–
4. Preis		Fr. 20.–
5. bis 10. Preis . . .	je	Fr. 10.–
11. bis 50. Preis . . .	je	Fr. 5.–

In der von der Dekorationsabteilung des V.S.K. aufgebauten Ausstellung fand die grosse Schau in Meissner Porzellan besondere Beachtung neben der Fülle von Geschenkartikeln der Abteilungen Textilwaren, Schuhe, Haushaltartikel und Spielwaren.

Eine Lautsprecheranlage ermöglichte wechselweise mit Musik die Durchgabe von Werbetexten für Eigenprodukte.

Eine im ersten Stock installierte Kaffeestube fand ebenfalls guten Zuspruch und vermochte teilweise – trotz 100 Sitzplätzen – den Andrang nicht zu bewältigen.



Bilder: Oben, ein Blick in den Ausstellungssaal.

Rechts, die Übergabe der Torte an die freudig überraschte zehntausendste Besucherin.

Kurs für Vorstandsmitglieder von Vereinen ohne hauptamtlichen Verwalter

Dieser am 8. und 9. November im Genossenschaftlichen Seminar Freidorf erstmals durchgeführte Kurs galt dem Versuch, einmal die Behördemitglieder unserer kleinern und kleinsten Genossenschaften zusammenzubringen, um ihnen in der kurzen zur Verfügung stehenden Zeit die elementarsten Begriffe über die Pflichten und Rechte der Vorstandsmitglieder, über die Aufgabenverteilung im Genossenschaftsvorstand, dann in getrennten Gruppen über Rechnungswesen und Betriebsvergleich einerseits und über Einkauf/Lagerhaltung/Verkauf, Rationalisierung im Betrieb anderseits, und schliesslich wieder gemeinsam über ideelle Propaganda, Verkaufswerbung und Warenpropaganda, auf meistens leicht fassbare Art zu vermitteln. Soweit das Programm am Samstag. Dazu kamen am Sonntagmorgen nochmals zwei Referate über Personalführung, Personalschulung, Mitgliederdienst und über die konsumgenossenschaftlichen Grundsätze heute.

In sehr interessanten Vorträgen wussten die verschiedenen Referenten ihre Zuhörer, die aus allen deutschsprechenden Teilen unseres Landes erschienenen 29 Genossenschafter zu fesseln. Manches, was wir nicht oder nicht recht gewusst haben, das aber für unsere Tätigkeit wichtig und von Vorteil ist, konnten wir hören, um es in Zukunft zu verwerten. Leider war das Programm etwas überladen. Die Diskussion, auf welche gemäss Programm besonderer Wert gelegt wurde, stand nur auf dem Papier. Sie wurde beim ersten Vortrag noch reichlich benützt, dann war man aber schon in Zeitnot geraten, und aus Rücksicht auf die Zeit verzichteten in der Folge die meisten Teilnehmer darauf, bei den folgenden Referaten, die ganz interessante und sicher fruchtbringende Diskussionen ermöglicht hätten, das Wort zu verlangen.

Bei dieser Gelegenheit möchte ich darauf hinweisen, dass meines Erachtens Diskussionen in einem solchen Kreise von grösstenteils nicht ausgesprochenen Fachleuten einen fliessenderen und anregenderen Verlauf nehmen, wenn eine laufende Beantwortung der Diskussionsvoten und Anfragen stattfindet.

Noch eine andere Anregung, die sicher prüfenswert ist. Um gewisse behandelte Probleme noch eindringlicher und nachhaltiger zu gestalten, hätten sie mit dem Praktischen verbunden werden können. Ich stelle mir vor, dass z. B. die trefflichen Ausführungen über die Präsentation der Waren, über Warenverderb und seine Verhütung, dann aber speziell die praktische Durchführung einer Ladenkontrolle im Laden des Freidorfs noch besser und packender hätten erläutert und gezeigt werden können. Mit wenig Arbeit hätte der Laden für diesen speziellen Zweck hergerichtet werden können, um alsdann die Teilnehmer Fehler und Mängel suchen zu lassen. Dies zwingt zu eigenem Denken und zu aktiver Mitarbeit.

Im grossen und ganzen war man sich jedoch darüber einig, dass mit diesem Kurs ein wertvoller Anfang gemacht wurde und dass trotz der nicht gerade grossen Teilnehmerzahl auf diesem Gebiete weiter gearbeitet werden muss, gilt es doch, damit vor allem die vielen nebenamtlichen Funktionäre, welche sich vielfach in ihrem Hauptberuf weder mit kaufmännischen noch betriebswissenschaftlichen Problemen beschäftigen, zu tüchtigen Leitern und Mitarbeitern für unsere kleinern, vornehmlich ländlichen Genossenschaften heranzubilden, ihnen den Horizont für ihre Aufgabe zu weiten und sie für den immer stärker in Erscheinung tretenden Konkurrenzkampf zu wappnen.

Der Leitung des Seminars im besonderen, dann aber auch sämtlichen Referenten gebührt der Dank aller Kursteilnehmer. Die wenigen, aber anregenden Stunden in unserm Seminar helfen uns, unsere Verantwortung leichter zu tragen und unsern Pflichten noch besser nachzukommen. Auf Wiedersehn beim nächsten Kurs!

A. W.

«Kurz aber wichtig»

Unter dieser höchst zutreffenden Rubrik bringt die Zeitschrift «Lebensmittelhandel» folgende Information:

Eine sonderbare Entwicklung

macht sich in letzter Zeit geltend, der wir alle unsere Aufmerksamkeit schenken müssen. Nach Meldungen aus Mitgliederkreisen kaufen Grossisten bestehende Geschäfte auf oder schliessen einen langfristigen Mietvertrag ab, um diese Betriebe zu untermieten. Abgesehen davon, dass hier ein «Zwischenhandel» mit Gewinnerzielung für den Grossisten bezweckt wird, werden selbständige Existenzen ausgeschaltet, welcher Tendenz wir nicht tatenlos zusehen können.

Wir werden auf die Entwicklung in unserer Presse gelegentlich zurückkommen müssen, denn man kann nicht sowohl Lieferant und Totengräber am Berufsstand sein, man soll nicht die Kuh töten und von ihr gleichzeitig Milch verlangen wollen.

Kurz aber wichtig mag für unsere Leser dieser Hinweis auf die vielgepriesene freie Konkurrenz sein, zu deren Hüter sich der mittelständische Detailhandel bei allen passenden und unpassenden Gelegenheiten macht.

Bibliographie

Dr. Walter E. Hindermann: **Leitfaden für den Abschluss von Verträgen. Eine Sammlung von Vertragsvorlagen für die tägliche Praxis, mit Erläuterungen für individuelle Fälle.** Zürich, Verlag Organisator AG, 1952. 216 S.

Man ist sich meist nicht bewusst, wie häufig man in seinem Leben Verträge abschliesst. Ganz besonders gilt diese Feststellung natürlich für den Kaufmann, dessen berufliche Tätigkeit es mit sich bringt, dass er oft täglich vertragliche Abmachungen zu treffen hat. In zahlreichen Fällen handelt es sich um einfache, mündliche Vereinbarungen; sobald aber wichtigere Geschäfte geregelt werden müssen – wenn beispielsweise ein Grundstück gekauft, ein Geschäftslokal gemietet oder Personal angestellt werden soll –, wird es zweckmässig oder sogar notwendig sein, wenn der Vertrag schriftlich abgeschlossen wird.

In diesen Fällen wird die vorliegende Sammlung von Vertragstexten eine nützliche Anleitung bieten können. Allerdings lassen sich keine Musterverträge aufstellen, die alle vorkommenden Möglichkeiten umfassen, die allen Situationen und Kombinationen gerecht werden. Deshalb sind die Vorlagetexte mit ergänzenden Kommentaren versehen, um die Gefahr der unrichtigen Anwendung von Vertragsklauseln zu vermindern.

Eine wertvolle Ergänzung bietet das ebenfalls im Organisator-Verlag erschienene Werk des gleichen Verfassers: *«Leitfaden für kaufmännische Rechtsfragen»*, welches die rechtlichen Grundlagen der Vertragsvorlagen eingehender behandelt.

Der *«Leitfaden für den Abschluss von Verträgen»* wird dem Kaufmann als eigentliches Handbuch gute Dienste leisten, und ihn vor unklaren und unvollständigen Verträgen – und damit vor zahlreichen Schwierigkeiten und Kosten – bewahren. Ks.

Aus unserer Bewegung

	1950/51	*1951/52*	
Aarberg	751 700.—	713 000.—	– 5,2%
Baar-Cham	1 727 500.—	1 896 400.—	+ 9,7%
Bauma	307 200.—	339 400.—	+10,5%
Bellinzona	3 455 600.—	3 621 800.—	+ 4,8%
Biel	12 162 600.—	13 317 200.—	+ 9,5%
Bonaduz	356 500.—	401 700.—	+12,7%
Bülach	1 197 900.—	1 343 600.—	+11,3%
Derendingen	1 787 200.—	1 937 900.—	+ 8,4%
Feldis-Scheid	233 700.—	230 300.—	– 1,5%
Frauenfeld	2 840 900.—	3 041 500.—	+ 7 %
Freienstein-Rorbas	257 100.—	250 300.—	– 2,6%
Grabs	1 181 200.—	1 206 200.—	+ 2,1%
Grenchen	6 086 000.—	6 688 400.—	+ 9,8%
Hindelbank	152 600.—	155 000.—	+ 1,6%
Kirchberg (B.)	1 309 900.—	1 332 100.—	+ 1,7%
Kloten, Landw. KV	934 000.—	1 074 900.—	+12,2%
Kulm	409 900.—	472 700.—	+15,2%
Lachen	1 321 700.—	1 424 900.—	+ 7,8%
Matzendorf	175 100.—	185 200.—	+ 5,7%
Melchnau	199 700.—	202 700.—	+ 1,5%
Niederrohrdorf	275 200.—	290 800.—	+ 5,7%
Reinach-Menziken	1 473 500.—	1 432 100.—	– 2,8%
Romanshorn	2 690 400.—	2 954 000.—	+ 9,8%
Rorschach	3 417 900.—	4 357 200.—	+27,5%
St. Gallen	1 088 800.—	1 138 600.—	+ 4,6%
Turgi	2 132 500.—	2 276 400.—	+ 6,7%
Wattwil	760 400.—	893 100.—	+17,4%
Wetzikon	2 768 000.—	3 003 200.—	+ 8,5%
Zug	1 551 200.—	1 879 000.—	+21,1%
	1951	*1952*	
Oltingen (Blld.)	112 100.—	126 500.—	+12,8%

Druckerei und Administration: Basel, St.-Jakobs-Strasse 175, Postfach Basel 2

Inseratenannahme:

Inseratenagentur R.-C. Mordasini, Genf, rue du Marché 18
Telephon (022) 5 10 54
Reklamen Fr. 1.50 per Millimeter bei 83 mm Breite
Kleine Anzeigen 15 Rp. per Wort, Inserate unter Chiffre Fr. 1.— Zuschlag

Insertionstarif:

Annoncen 60 Rp. per Millimeter bei 40 mm Breite

Kinderheim Mümliswil

(Stiftung von Dr. B. und P. Jaeggi)

Dem Kinderheim Mümliswil wurden überwiesen:

Fr. 50.— von der Konsumgenossenschaft Waldenburg
20.— vom Konsumverein Roggwil
100.— von der Konsumgenossenschaft Biel (BE)

Diese Vergabungen werden herzlich verdankt.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Gesucht zur Leitung unserer Genossenschaft mit 1,2 Millionen Franken Umsatz, 5 Verkaufslokalen, initiativen, arbeitsfreudigen **Verwalter.** Wir schätzen Mann mit seriösem Charakter und angenehmer Umgangsform, der unserm Personal ein vorbildlicher Chef sein kann. Erfordernisse: bilanzsicher und praktische Kenntnisse im Lebensmittelhandel. Bewerber, die in der Lage sind, sich über eine erfolgreiche berufliche Tätigkeit auszuweisen, mögen ihre handgeschriebenen Offerten mit Referenzangaben und Gehaltsanspruch einreichen bis 17. Dezember an Hermann Zübli, Präsident des Konsumvereins Glarus.

Gesucht per sofort eine tüchtige **Verkäuferin** im Hauptgeschäft bei einem jährlichen Umsatz von ungefähr 400 000 Franken. Kenntnisse der Lebensmittel-, Manufakturwaren-, Haushaltartikel- und Schuhwarenbranche erforderlich. Geregelte Arbeitszeit, freier Mittwochnachmittag, Samstag Ladenschluss 18 Uhr. Allfällige Bewerberinnen wollen ihre Offerte gefl. umgehend mit Photo, Referenzen und Gehaltsansprüchen an die Verwaltung der Konsumgenossenschaft Lengnau bei Biel richten.

Konsumverein mit etwa 1,1 Million Umsatz sucht tüchtigen, jungen, im Genossenschaftswesen bewanderten **Verwalter,** der auch befähigt ist, die Buchhaltung selbständig zu besorgen. Eintritt nach Übereinkunft. Detaillierte Offerten mit Photo, Zeugnisabschriften und Gehaltsansprüchen unter Chiffre 1.10/79 an die Annoncenagentur R.-C. Mordasini, Genf, rue du Marché 18. 49/50

Infolge Wegzuges des bisherigen Inhabers sucht der Lebensmittelverein Wallenstadt einen **Verwalter.** Umsatz etwa 400 000.–, renoviertes Hauptgeschäft, zwei Filialen. Reflektiert wird auf tüchtigen, kaufmännisch gebildeten, organisatorisch begabten und verantwortungsbewussten Mann, der bereits mehrere Jahre einem ähnlichen Genossenschaftsbetrieb vorgestanden hat. Anmeldungen mit Lebenslauf, Angabe der bisherigen Tätigkeit und der Lohnansprüche sind unter Beifügung von Zeugniskopien und Photo sowie Referenzen zu richten an Herrn Thomas Hefti, Präsident des Lebensmittelvereins Wallenstadt SG.

INHALT: *Seite*